



Munich Personal RePEc Archive

Social Impacts of divestment

Moniz, António and Gomes, Cláudia
IET, UNL-FCT, CEG-UL

October 2002

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/5882/>
MPRA Paper No. 5882, posted 22. November 2007 / 14:27



WP3 – Impactos sociais do desinvestimento
António Brandão Moniz
Cláudia Teixeira Gomes



DIVEST – DESINVESTIMENTO E IMPACTOS ECONÓMICOS, SOCIAIS E TERRITORIAIS

Projecto POCTI/ GEO /34037/2000

LISBOA - 2002

FCT Fundação para a Ciência e a Tecnologia
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA E DO ENSINO SUPERIOR
Portugal



DIVES T – DESINVESTIMENTO E IMPACTOS ECONÓMICOS, SOCIAIS E TERRITORIAIS

Projecto POCTI/GEO/34037/2000

Investigador Responsável: Mário Vale

Ficha Técnica:

Título: Impactos sociais do desinvestimento. WP3, Projecto DivesT.

Autores: António Brandão Moniz, Cláudia Teixeira Gomes.

Composição / Revisão Texto: Rui Dias.

ÍNDICE

1. Introdução	Pág. 4
2. Discussão em torno do desinvestimento	5
2.1 Elementos determinantes para o estudo do desinvestimento	9
2.2 Declínio industrial e padrões de reestruturação económica	19
2.3 Globalização e (re)organização das estruturas organizacionais	21
3. Que impactos sociais do desinvestimento?	23
3.1 Desemprego e suas configurações	24
3.2 Informalização da economia	30
3.3 Processos de desqualificação e a emergência de novas formas de exclusão social	32
4. Principais conclusões	39
Bibliografia	41
Anexos	43

1. INTRODUÇÃO

A integração económica resultante da internacionalização dos processos industriais e de fabricação conduz muitos autores a argumentar que a economia mundial está globalizada (MAKÓ e WARHURST, 1999: 11-14). Na verdade, não há dúvida que o termo *globalização* começa a tornar-se recorrente nas linguagens seja ao nível público, político, académico, social, económico e mesmo ao nível da gestão. Ao mesmo tempo, abordar o conceito de *desinvestimento* desprovido de um contexto social e económico, não transmite o conjunto de práticas e representações que lhe estão associadas. Efectivamente, escolhas e opções motivadas por forças exógenas levam as empresas a determinar estratégias que passam pela interrupção do emprego de capitais na aquisição de bens de equipamento, ou de outros bens ditos imateriais. A este tipo de estratégia designa-se *desinvestimento*.

Os impactos que tal acção produz e reproduz nos espaços industriais onde se manifesta não são facilmente mensuráveis. Na verdade, a nível social as consequências extravasam o mero encerramento ou deslocalização da produção das unidades que desinvestem, materializando-se sob a forma de efeitos muitas vezes irreversíveis na sociedade. Tais impactos traduzem-se pelo desemprego, pela desqualificação, pela precarização e mesmo pela emergência de novas formas de exclusão social em áreas que, sendo tradicionalmente industrializadas, tornam-se alvo de uma decisão global.

2. DISCUSSÃO EM TORNO DO DESINVESTIMENTO

Considerando o acto de *desinvestimento* e as suas consequências ou impactos sociais torna-se indispensável pensar nos seus efeitos em duas escalas. Em primeiro lugar, quando a diminuição da actividade produtiva leva ao encerramento da empresa e à cessação da sua actividade é válido afirmar que os impactos sociais manifestam-se fundamentalmente em termos do desemprego e do seu prolongamento, do excedente de trabalhadores, da desqualificação dos activos que vão perdendo a sua empregabilidade enquanto esperam por uma nova colocação e, consequentemente, a exclusão social emerge como o pano de fundo da situação de pós-encerramento.

Em segundo lugar, aquando uma decisão de deslocalização relativa da produção (a deslocalização absoluta da produção conduz, num curto ou médio prazo, ao encerramento) os impactos sociais produzidos tornam-se mais complexos. Efectivamente, na medida em que a empresa se deslocaliza mas mantém uma actividade, na maior parte dos casos uma especialização do seu processo central, constata-se que os impactos de âmbito social indicam igualmente o desemprego como a principal derivação do desinvestimento, embora sob novas configurações, ou seja, um desemprego segmentado ou fraccionado (por qualificações, por exemplo). O prolongamento do estado de desemprego de alguns destes segmentos conduz, igualmente, a situações de desqualificação de profissionais e, neste sentido, novas formas de exclusão social (re)definem-se assumindo que profissionais com determinado nível de qualificação vêm-se em situações de desemprego que, num outro local ou período não seriam susceptíveis de acontecer.

O desinvestimento pode assentar sob dois padrões de decisão: voluntário e involuntário. Neste sentido, segundo MARKIDES (1995), o desinvestimento voluntário (*'voluntary divestment'*), é consistente com algumas das mudanças geradas no ambiente exógeno, as quais levam à redução do *'nível óptimo'* de diversificação pela redução de efectivos (o que acontece fundamentalmente nas grandes empresas). A referência à diversificação (da produção, da actividade) face ao desinvestimento emerge enquanto factor de expansão da empresa em determinadas fases de gestão e organização pelo alargamento de novas unidades, estabelecimentos, tecnologias e produtos (HATTORI, 1986), mas que, face a uma dada mudança ou instabilidade exógena podem constituir um alvo de desinvestimento. Relativamente ao *desinvestimento involuntário*, considera-se a situação de desinvestimento como uma resposta à pressão de forças externas exercidas na gestão, perante a qual a empresa é forçada a desinvestir (nacionalizações, expropriações).

Na perspectiva de HAYNES (2000), o desinvestimento é considerado enquanto um *processo de ajustamento*, através do qual as empresas reagem de forma a atingir o seu nível óptimo de diversificação. Sob esta abordagem, o desinvestimento é um mecanismo de ajustamento. Assim sendo, o desinvestimento observado depende de dois factores: por um lado, do impacto do choque exógeno e do nível óptimo de diversificação encontrado e, por outro lado, da rapidez do ajustamento a qual determina a amplitude da mudança (deslocalização, encerramento, especialização, *franchising*, etc.).

Tendo em conta outras perspectivas (BENITO, 1997), é importante distinguir o desinvestimento forçado do desinvestimento deliberado. O *desinvestimento forçado* fundamenta-se na apreensão da propriedade da empresa devido a nacionalizações, expropriação e confiscação de bens. Ou seja, trata-se da mudança forçada de propriedade ao agente investidor. Relativamente ao *desinvestimento deliberado*, a base da maior parte dos estudos e análises do desinvestimento, baseia-se em considerações estratégicas das empresas, levando à liquidação voluntária de todas ou da maior parte das suas operações activas.

O desinvestimento tem vindo a associar-se ao processo de globalização e à pressão da competitividade a que as empresas se encontram cada vez mais sujeitas. Neste sentido, e porque as empresas podem adoptar configurações organizativas suportadas por uma base tecnológica adaptada à distância entre as actividades a montante e a jusante, tem vindo a criar-se um terreno favorável ao investimento por parte de empresas multinacionais em países cuja mão-de-obra é mais competitiva, daí a deslocalização de unidades de grupos de capital estrangeiro para locais economicamente mais favoráveis. De acordo com João PEIXOTO, na medida em que as decisões de carácter global afectam padrões locais de organização, a mobilidade profissional emerge como uma consequência directa da deslocalização da produção, de parte de unidades ou actividades que levam à transferência de trabalhadores no interior das próprias organizações (sitas no país ou no resto mundo, dependendo da sua configuração) (PEIXOTO, 1999, pp. 1-6).

Face ao panorama ilustrado, a contribuição da sociologia centra-se na averiguação dos possíveis impactos sociais derivados do *desinvestimento* em termos do mercado de trabalho e da gestão económica e organizacional dessas empresas (ou grupos empresariais). Perante a identificação dos principais impactos sociais paralelos ao desinvestimento empresarial, importa gerar resultados que possam ajudar na elaboração de alternativas para a gestão local dos parques industriais, tecnológicos ou de ciência e tecnologia.

No desenvolvimento de situações de desinvestimento emergem questões para as quais a resposta só se poderá produzir de uma forma concertada e assente em visões estratégicas multidisciplinares. Assim, torna-se necessário saber quais as escolhas que poderão estar subjacentes às políticas de reestruturação industrial, no sentido da renovação sectorial e do investimento tecnológico. Igualmente, as estratégias de reconversão não se podem dissociar do papel que os centros de formação profissional e as escolas politécnicas podem ter ao nível da requalificação dos trabalhadores e mesmo, em termos de estudos, diagnósticos e levantamento de necessidades formativas inerentes ao sector ou ramo de actividade.

Providenciar informação e estruturas de suporte à decisão constitui uma mais-valia decorrente da articulação entre organismos governamentais (centrais e locais), de sistemas de ciência e tecnologia, de parceiros sociais e, entre outros, de associações empresariais. Dado que estamos a abordar uma situação algo recente mas com repercussões anunciadas, falar de *desinvestimento* e mesmo de globalização, implica ter uma visão mais ampla no sentido de se promover metodologias de envolvimento de especialistas, trabalhadores e parceiros sociais, conhecendo-se, deste modo, os efeitos, as implicações e, se possível, prospectivar tendências de evolução de situações de desinvestimento empresarial no curto e médio prazo. A antecipação pode, na verdade, constituir uma eventual alternativa aos efeitos sócio-económicos negativos que podem derivar do *desinvestimento*.

Na perspectiva de João Abel de FREITAS, o conceito de desinvestimento pode ser entendido sob duas vertentes: material e potencial. A primeira, o desinvestimento material, apreende o acto do desinvestimento de modo tão peculiar como o próprio investimento, estando amplamente relacionado com o ciclo de vida do produto, ou serviço, transformando-se ou adaptando-se de um modo competitivo às condições de mercado, ou, por outro lado, deixam de circular e desaparecem do ciclo da procura. Resumindo, “o desinvestimento é a outra face da moeda menos desejável pelos seus efeitos, designadamente aqueles de cariz social. (...) Pode ser positivo quando decorre de um *upgrading* (tecnológico ou de mercado), do sistema económico” (FREITAS, 1998, p. 10). Neste sentido, é um facto que o permanente acompanhamento inerente ao desenvolvimento do designado ciclo de vida torna-se como uma variável indispensável, uma vez que permite a antecipação adequada de políticas e medidas que abreviem os efeitos inerentes ao desinvestimento e que possibilitem o melhor reajustamento do projecto de investimento. Igualmente, mediante um acompanhamento activo é possível transpor e possuir um conhecimento mais vasto acerca das dinâmicas e reacções do sistema económico quanto ao seu

reajustamento face às mutações do ambiente económico internacional (MACLACHLAN, 1992).

Assim, é um facto que “em muitos casos o entusiasmo dos projectos é seguido pelo desânimo e pela incapacidade de fazer face a situações de pré-ruptura ou descontinuidade das vantagens económicas, sociais e políticas que haviam atraído e justificado tais investimentos” (FREITAS, 1998, p. 11). São estes os efeitos que podem estar inerentes ao desinvestimento repentino, de certa forma inesperada e que perturba o equilíbrio económico e social da região de implementação do investimento. O desenho e configuração de cenários apresentados às organizações investidoras poderá, deste modo, arrastar estas organizações para o desinvestimento.

Relativamente ao desinvestimento material poder-se-á tipificar tendo em conta dois critérios. Por um lado, identifica-se o desinvestimento irreversível assumindo razões de ordem económica como a principal motivação, ou seja, a perda de competitividade do projecto e mesmo do segmento produtivo dada a deslocalização de actividade. Por outro lado, reconhece-se o desinvestimento por exaustão, ou seja, provocado pelo esgotamento da capacidade de incentivos ao investimento disponível no país de acolhimento. A este nível são assumidos importantes factores de diferenciação inerentes à tendência e às motivações que levam as organizações a desinvestir. Do mesmo modo, quando a fonte artificial de rendibilidade se esgota, o agente empreendedor tende a localizar o espaço mais favorável, ou, igualmente, procurar agir de acordo com os pressupostos do desinvestimento irreversível.

Como segunda vertente, o desinvestimento potencial, pode ser entendido como um objecto de intervenção correctiva do estado e evitado, desde que oportunamente antecipado. Trata-se da aplicação de uma capacidade de negociação minimamente flexível, argumentada e convincente acerca dos seus benefícios directos ou indirectos. Neste caso, a tomada de decisão encontra-se amplamente condicionada por novas causas ou elementos adjuvantes que se inserem nos contextos e ambientes circundantes, admitindo a possibilidade de alternativa *continuidade vs. descontinuidade* das operações instaladas no país de destino (FREITAS, 1998, p. 12).

2.1 Elementos determinantes para o estudo do desinvestimento

A temática do desinvestimento tem sido alvo de poucos estudos e análises, daí alguma dificuldade em poder reconhecer-se este facto na sua total extensão, assim como os seus elementos determinantes, de um modo aprofundado. HAYNES *et al.* (2000) referem mesmo que no Reino Unido o desinvestimento constituiu um facto principalmente na década de 80, todavia, as suas causas e consequências receberam uma análise menor.

Os primeiros estudos datam da década de 70 e relacionam-se fundamentalmente com o número elevado de nacionalizações nos países em desenvolvimento, facto que levou à elaboração de algumas análises acerca do desinvestimento forçado de determinadas empresas e grupos industriais. Na década de 80, os estudos sobre o desinvestimento incidiam fundamentalmente ao nível da instabilidade das então desenvolvidas e evoluídas *'joint-ventures'*, e ao nível dos problemas de integração colocados aquando as aquisições internacionais. Já no que concerne aos estudos desenvolvidos na década de 90, estes manifestam fundamentalmente a relação entre os aspectos culturais, sociais, relacionais e experimentais inerentes à expansão estrangeira e aos consequentes desinvestimentos.

Efectivamente, o processo de internacionalização e o consequente ajustamento das empresas e grupos empresariais às exigências da globalização, expõe vários actores (empresas, trabalhadores, regiões, sindicatos, entre outros organismos) a uma série de novos panoramas sócio-económicos e mesmo perante um leque de dificuldades quanto à forma organizativa ou detenção de capital utilizadas ou quanto à localização da unidade estrangeira. Estes factores, em alguns casos, num curto a médio prazo, conduzem a actividades de desinvestimento dadas barreiras que vão emergindo e interpondo na dinâmica das organizações. Ou seja, a situação de *dupla aculturação* (onde a cultura estrangeira local e a cultura da empresa têm de interagir), a localização distante, as dificuldades de desempenho, a tendência para a diversificação internacional, enfim, constituem elementos de um processo difícil e que pode conduzir mais facilmente a situações de desinvestimento.

Na tentativa de reunir elementos para a análise sociológica da temática do desinvestimento, elaborou-se uma pesquisa orientada em bases de dados de âmbito universitário, incidindo em estudos e análises específicas sobre o tema. Neste sentido, HAYNES, THOMPSON e WRIGHT (2000) estudam os impactos do desinvestimento a partir da análise empírica das causas inerentes a este tipo de actividades no Reino Unido entre 1985 e 1989. Em traços gerais, os resultados parecem confirmar que o

desinvestimento levado a cabo pelas empresas ('*corporate divestment*') não se reduz meramente a uma reflexão subjectiva da gestão, ou a uma simples inversão do comportamento das actividades até então seguidas, mas trata-se de uma resposta intencional à mudança exógena, consistente com as visões estratégicas e com a filosofia da empresa ou do grupo empresarial.

As principais hipóteses de análise no estudo de HAYNES *et al.* (2000), baseiam-se num quadro conceptual assente nos factores inerentes ao impacto da estratégia, à '*governança corporativa*' e ao desempenho das empresas, sendo que a sua validação passa pela construção de um modelo que explique a incidência de diversificação observada ao longo do período analisado. Neste estudo, as causas e períodos do desinvestimento revelam a especificidade do ambiente que envolve as empresas. No caso concreto dos contextos americano e britânico, constatou-se uma certa (re)orientação assim como a existência de uma '*(re)focalização*' das estratégias das empresas através do desinvestimento, ou seja, do desmantelamento de uma relação de posse ou de propriedade. Sob esta perspectiva, valorizando a '*função*' da empresa, as opções estratégicas dos gestores assentam na adopção de determinados níveis de diversificação (da actividade, da produção), de forma a gerar dinâmicas de expansão favoráveis: ou seja, a diversificação associa-se aos benefícios de desempenho para a empresa e ao valor acrescentado para os detentores de capital. Porém, tais benefícios ou vantagens são susceptíveis de retorno, quando os custos organizacionais associados aumentam e a decisão deliberada de desinvestir em determinada unidade ou actividade ocorre.

Resumindo, o desinvestimento é assim entendido como um *processo de ajustamento*, no qual, dadas mudanças exógenas, os gestores das empresas operam com um nível equilibrado de diversificação. As consequências inerentes à estratégia de ajustamento orientam-se para a mudança do nível desejado de diversificação, ou seja, as empresas são susceptíveis de responder às novas circunstâncias desinvestindo nas actividades.

Neste caso, o desinvestimento pode envolver por um lado, 'o aumento de eficácia do mercado de capital enquanto um instrumento disciplinar' e, por outro lado, 'a diminuição da eficiência do mercado de capital face às operações desenvolvidas' (HAYNE, *et al.*, 2000, pp. 1205-1206)¹. Igualmente, para estes autores, as

¹ No original: '*This (corporate divestment as an adjustment) could involve either an increase in the effectiveness of the capital market as a disciplinary device or a downward revision by the capital market in the assessment of the benefits of multi-output operations, or some combination of these. Managers may be expected to respond to their new circumstances by divesting activities*'.

actividades de desinvestimento ocorrem com um intervalo considerável² face às mudanças exógenas. Nesse espaço de tempo a actividade de desinvestimento depende de dois efeitos. O primeiro destes efeitos é a 'velocidade' através da qual as empresas, na tomada de decisão face ao desinvestimento, têm de responder à disciplina do mercado de capitais. O segundo dos referidos efeitos relaciona-se com a 'divergência' do novo nível óptimo de diversificação face ao anterior (momento de ajustamento).

Estes autores referem ainda no seu estudo a existência de outras fontes de variação do desinvestimento observado além dos níveis de diversificação. Assim, também a *dimensão da empresa* deve ser tida em consideração tendo em conta os custos organizacionais que podem orientar as estratégias de desinvestimento. Igualmente, verifica-se que as *características do produto* central no mercado são consideradas como orientadoras da diversificação para novas actividades. No fundo, os autores referem que tais efeitos não podem ser determinados *ex ante*, daí que, a relação entre o desinvestimento, as características estruturais das empresas e do seu meio envolvente é ambígua.

Face a estes argumentos, fortemente enraizados nas teorias orientadas para o comportamento e recursos das empresas, já Penrose na década de 50 (referido no estudo de KAPLAN *et al.*, 2001) salienta a *particularidade dos recursos* do tecido empresarial enquanto um factor que conduz a diferentes níveis de desempenho, ou seja, vantagens estratégicas diferenciadas. Assim, os recursos específicos das empresas aliados ao seu ambiente envolvente sugerem que a planificação da acção estratégica requer um conjunto de recursos físicos, financeiros, humanos e organizacionais (WERNERFELT, 1984).

No seu estudo, BENITO (1997) vem indicar que a actividade de investimento estrangeiro assume uma '*validade temporal*', ou seja, após determinado período de tempo as subsidiárias estrangeiras são susceptíveis de constituir um alvo de desinvestimento. Tal acção, neste caso exemplificada pela análise de operações de empresas Norueguesas em indústrias estrangeiras, depende das condições relacionadas com o crescimento económico do '*país anfitrião*' (ou de acolhimento). Nesta dinâmica, identificam-se três eixos principais que podem conduzir ao desinvestimento e que devem ser alvo de cuidada análise para uma melhor compreensão da sua evolução na nossa sociedade (CHOW e HAMILTON, 1993), ou seja, o eixo financeiro, a organização industrial e a estratégia empresarial.

² A questão do intervalo entre as actividades de desinvestimento e consequentes mudanças exógenas é igualmente tratada em DENIS *et. al.* (1997), "Agency problems, equity ownership and corporate diversification", *Journal of Finance*, 52, 135-160.

A questão de partida inerente à investigação de BENITO (1997, p. 1366), “qual a razão pela qual as filiais estrangeiras desinvestem?”, emerge a partir do aumento do investimento directo estrangeiro (IDE). Trata-se de um investimento além fronteiras, realizado por uma dada empresa com o objectivo de obter um interesse produtivo e financeiro, com uma equidade de longo prazo e exercendo um considerável nível de influência nas operações dessas empresas. Do ponto de vista do investidor, o maior e melhor conhecimento dos factores que influenciam a longevidade e sucesso do empreendimento estrangeiro podem contribuir para o estabelecimento e lançamento de projectos de investimento. No caso italiano, tem sido dada atenção às determinantes do investimento e não tanto aos factores que levam as empresas investidoras a tomar decisões de saída. Neste caso, o estudo das envolventes do desinvestimento e a análise das suas determinantes por parte de subsidiárias estrangeiras (norueguesas), pode permitir o desenvolvimento de uma dinâmica estratégica das economias dos países de acolhimento, de forma a permitir ajustamentos jurídico-legais transnacionais e acordos entre os estados, privilegiando operações de longo-prazo nesses países.

Verifica-se (não só no estudo de BENITO, mas também noutras fontes) que as unidades de fraco *desempenho* são, à partida, mais susceptíveis da acção de mecanismos de desinvestimento do que aquelas que revelam um plano financeiro e estratégico estável. Neste sentido, as considerações estratégicas e financeiras assumem um papel de destaque em termos do desempenho e das taxas de sobrevivência. Para PENNINGS *et. al.* (1994) a expansão empresarial depende da existência de indústrias relacionadas, facto que pode conduzir a um melhor desempenho das empresas, do que o desenvolvimento de ligações entre empresas cuja actividade não é de todo relacionada com o processo central. Assim, a fraca interdependência entre unidades e a necessidade de (re)orientação para a actividade central, podem motivar fortemente a decisão de desinvestimento.

O desinvestimento das empresas, segundo esta perspectiva, está amplamente relacionado com a envolvente política e económica, dependendo quer da acção governamental, quer de mudanças adversas no ambiente regulatório do país de acolhimento. Igualmente, BENITO (1997) refere que a proximidade entre países pode ‘atenuar’ alguns dos problemas associados às empresas de capital estrangeiro, tendo em conta a facilidade de monitorização e coordenação de actividades de produção e *marketing* nas várias localizações. Desta forma, a incidência de desvantagens que podem motivar a dissolução da unidade ou empresa, tendem a aumentar quando o investimento directo estrangeiro é feito em países culturalmente distantes. Sustenta-se

o facto de a cultura nacional e a cultura da empresa assumirem importantes impactos no desempenho da unidade e nas opções de desinvestimento.³

À medida que as empresas vão expandindo, vão adquirindo conhecimento acerca dos mercados estrangeiros, da forma como poderão decorrer as operações industriais fora do seu país de origem e do modo como podem reagir com parceiros que não partilham das mesmas referências culturais. Para Bjorkman (1990), citado por BENITO (1997), trata-se da *'aprendizagem pela experiência'*, ou seja, as empresas aprendem a partir das suas experiências, entre as quais se encontram os aspectos relativos ao ambiente envolvente assim como as formas alternativas e as soluções encontradas para fazer face às situações problemáticas. Depreende-se que se trata de um processo que se vai institucionalizando na organização da empresa, a partir de normas variadas, rotinas operacionais e procedimentos de tomada de decisão. Constata-se igualmente que, elevados níveis de experiência podem conduzir a reduzidas taxas de dissolução das empresas, dado o melhor conhecimento dos mercados, mais hipóteses de avaliação e cooperação com outros parceiros e maiores capacidades de resposta à mudança e a eventuais alterações na estrutura da empresa (o que reduz os riscos associados ao desinvestimento).

A este nível refira-se uma das conclusões a que PIKE (1999) chegou no seu estudo, ou seja, a importância da cooperação e da representação dos actores face à situação de desinvestimento, principalmente no que concerne ao desajustamento do processo que se segue ao encerramento de uma empresa ou unidade. A este nível de análise verifica-se que as características dos grupos afectados pela decisão de desinvestimento, assim como as contingências inerentes ao contexto local e regional podem influir nas estratégias seguidas para a escolha de alternativas ajustadas.

Outros factores com impacto no desinvestimento de subsidiárias estrangeiras prendem-se com a natureza da indústria onde se enquadram as empresas. Neste sentido, verifica-se que as indústrias com uma elevada intensidade de investigação e desenvolvimento, por exemplo, tendem a tornar-se mais competitivas e demonstram uma maior agilidade para a mudança técnico-organizacional (AUDRETSH, 1994). Igualmente, as subsidiárias estrangeiras são menos susceptíveis de desinvestir quando as suas operações estão relacionadas, de uma ou outra forma, com as empresas parentes e se o crescimento económico dos países *'anfitriões'* é comparativamente forte (BENITO, 1997). Uma outra característica associada ao aumento do desinvestimento prende-se com a expansão estrangeira por aquisição, oposto ao

³ Apesar de não serem constantes nos casos que se conhecem de desinvestimento, importa referir que os principais problemas a este nível situam-se na falta de conhecimento dos locais estrangeiros; na distância cultural e, nas dinâmicas do processo de integração de ambas as culturas.

estabelecimento de *greenfield*, a qual favorece situações de dupla aculturação e maiores riscos de dissolução.

No estudo de BADGUERAHANIAN e de ABETTI (1995) é destacado um caso de desinvestimento, ilustrando-se todo o processo histórico de criação e desenvolvimento de um novo negócio ligado à fundição de alta tecnologia, entre uma empresa estabelecida em França com um empreendedor dinâmico. Feita a análise à trajectória interna desta fusão, desde o seu lançamento ao apogeu, passando pela fase de desinvestimento e de encerramento, num período de 26 anos, os autores salientam a relevância de aspectos particulares relacionados com a cultura específica e o ambiente interno da empresa francesa (Merlin-Gerin), assim como o poder e a tomada de decisão de quem detém o capital no que respeita as estratégias a seguir pela empresa, seja ao nível da inovação, ao nível do produto, dos trabalhadores e do processo central.

Apesar da importância que a envolvente assume na tomada de decisões, constata-se que a personalidade e o papel do '*empresário*', ou mais concretamente do '*empreendedor interno*', são fulcrais para a implementação de determinada decisão, sendo que a importância destas variáveis aumenta quando se aborda a questão do desinvestimento. No caso concreto da empresa Merlin-Gerin uma sucessão de estratégias de gestão adiou uma decisão de desinvestimento anunciado que, ao ser levado a cabo no momento em que foi considerado como a melhor solução, teria tido diferentes repercussões do que as que foram provocadas uma década depois (encerramento da unidade, desemprego, etc.). Assim, torna-se necessária a existência de congruência e de compatibilidade entre os objectivos estratégicos da empresa com as personalidades e visões dos decisores internos (gestão da empresa).

Um outro patamar do desinvestimento é referido por BARONCELLI e MANARESI (1997) através de um estudo aprofundado às actividades de '*franchising*' em algumas empresas italianas. Neste caso, o desinvestimento é entendido e determinado pela redução do objectivo estratégico do negócio inicial, cedendo lugar, mediante relações contratuais específicas, ao '*franchising*', ou seja, modificando o controlo das operações detidas pelo proprietário. Assim, após uma inicial fase de desinvestimento, o '*franchising*' é entendido como um meio de rápida expansão para a rede de empresas que fazem parte dessa nova configuração, apesar do baixo capital de investimento e do alto nível de controlo das políticas de *marketing* para com as empresas em regime de '*franchise*'.

Dados empíricos ilustram que o *'franchising'*⁴ é utilizado como uma forma de desinvestimento, sendo que relações contratuais como alternativa à dissolução de determinada empresa ou unidade, são susceptíveis de conduzir a uma variedade de estratégias marcadas pela *'reestruturação competitiva'*. Esta forma estratégica da gestão tende a ocorrer em fases em que há necessidade de cooperar com recursos limitados e com ambientes que forçam frequentemente as empresas a se reestruturarem e a aumentar a sua eficácia. Neste sentido, o desinvestimento por *'franchising'* tem um impacto no desenvolvimento e/ou reestruturação de uma empresa, tal como as aquisições assumem consideráveis impactos. Importa realçar que, para estes autores, o desinvestimento por via do *'franchising'* pode substituir a perda da *'posse de capital'* pelo aumento e incremento de relações externas.

Na maior parte das fontes e dos estudos, o desinvestimento emerge como uma derrota ou insucesso (fraco desempenho financeiro; expectativas erradas face ao futuro; necessidade de verbas por parte da empresa detentora de capital, etc.). Porém, a forma como BARONCELLI e MANARESI (1997) abordam a temática, destaca a crise no negócio e o desinvestimento como uma solução para os problemas financeiros, fraco desempenho e perspectivas desfavoráveis no sector de actividade. Por exemplo, Porter (1987) e Baroncelli (1992), citados por BARONCELLI e MANARESI (1997), defendem que o desinvestimento não é necessariamente escolhido aquando uma situação de crise, podendo ser entendido como um estágio de crescimento da empresa num longo prazo e uma opção estratégica da gestão (mediante a descentralização, redução de efectivos, reestruturação, flexibilidade, etc.).

Na perspectiva de BARONCELLI e MANARESI (1997) desinvestimento é normalmente definido como a venda de uma parte ou do total do negócio. Todavia, os objectivos estratégicos podem ser encontrados através de transacções que nem sempre envolvem a venda total de uma unidade ou de parte da empresa. Daí que os autores destaquem a existência de *'desinvestimentos híbridos'* enquanto formas alternativas de expansão da empresa e da renovação estratégica sem que existam investimentos no médio e longo prazo. Assim, o *'franchising'* pode ser considerado como uma forma híbrida de desinvestimento, na medida em que implica a criação de uma nova relação entre a empresa parente (*'franchisor'*) e a empresa em regime de *'franchising'*, o que substitui o controlo baseado no detentor de capital da actividade. O desinvestimento através do *'franchising'* pode ser então, perspectivado como uma

⁴ O conceito de *'franchising'* trata-se de uma forma específica de autorização (concessão de licença) mediante a qual se comercializam bens e serviços. Neste caso, a concessão da referida licença de um *'franchisor'* para o *'franchisee'*, permite ao segundo a comercialização de produtos sob a marca do primeiro. O formato deste tipo de negócio realça a formação e a gestão enquanto motores do negócio e de acordo com os critérios do *'franchisor'*. Igualmente, é de referir um processo contínuo de assistência e de cooperação, assim como dinâmicas de aprendizagem organizacional relacionadas com os novos ambientes de trabalho.

forma de desenvolvimento do negócio, nomeadamente pela aceleração da rede de distribuição e pela reorientação da unidade principal.

Na Europa, o aumento de relações de *'franchising'*, principalmente a partir de meados da década de 80, é fruto da expansão e desenvolvimento do processo de internacionalização, incidindo principalmente nos sectores de actividade relacionados com a alimentação, a moda, os serviços e negócios pessoais, impressão, produtos de beleza, entre outros (BARONCELLI e MANARESI; 1997, pp. 225-226). No fundo, esta intensificação das relações interorganizacionais acarreta também mudanças ao nível das relações e, conseqüentemente, da esfera organizacional da empresa. Os autores referem que esta forma de desinvestimento pode estimular uma parte do processo de crescimento contratual, nomeadamente, o incremento de relações de subcontratação. Efectivamente, os ajustamentos da empresa ao *'franchising'* tendem a modelar-se em função de algumas das características que lhe são inerentes, ou seja, a gestão é levada a adoptar um sistema de comunicação e de informação congruente com o acordo entre as duas empresas, assim como as diferentes exigências ao nível do saber-fazer têm de estar patentes na *'nova'* filosofia estratégica da empresa alvo de *'franchising'* (processo de recrutamento e selecção, nova cultura empresarial, orientação da rede de relações externas, etc.).

O desinvestimento por via do *'franchising'* assume, contudo, diferentes dimensões, tantas quanto as motivações que levam a gestão a optar por tais procedimentos. Neste sentido, e atendendo ao aumento de situações deste género torna-se cada vez mais evidente a necessidade de regulamentar o desinvestimento por via do *'franchising'*, no sentido de não se criarem estruturas abusivas de controlo de operações e de áreas de negócio, atendendo-se às condições particulares da envolvente (país ou região) e aos objectivos estratégicos que conduzem a estas opções.

Para DRANIKOFF *et al.* (2002), o desinvestimento mediante um processo de vendas e de aquisições, conduz, de certa forma, a vantagens para a empresa, nomeadamente à reforma, à transformação de conteúdos de serviço e ao desenvolvimento da inovação empresarial. Na maior parte dos casos de desinvestimento em secções ou unidades de negócio das empresas, constata-se um certo fortalecimento e rejuvenescimento das mesmas (DRANIKOFF *et al.*, 2002, pp. 76-77). A dinâmica gerada a partir dos desinvestimentos e aquisições leva os autores a afirmar que possibilita as condições para um melhor desempenho da empresa, do que aquelas que optam apenas por desinvestir ou adquirir.

O desinvestimento, enquanto elemento de uma gestão de mercado orientada, é na sua maioria, motivado por alguma forma de pressão, enveredando os gestores

dessas empresas por modelos de tomada de decisão reactivos. Daí que não se possa afirmar a acção de desinvestimento enquanto um falhanço ou uma marca de fraqueza da empresa, mas antes um momento de crise que exige a reflexão articulada entre os agentes (trabalhadores, empresários, poder local, sindicatos, etc.). Efectivamente, a ponderação de alternativas passa por práticas pro-activas da gestão, dependendo, todavia, da forma como é conduzida a transformação associada ao desinvestimento.

Apesar das vantagens apontadas ao '*desinvestimento pró-activo*', existem, contudo, algumas dificuldades quanto à sua prática por parte das empresas, nomeadamente, a sua aplicação no sentido de libertar certos recursos (pessoal, formação, etc.). A principal crítica face ao desinvestimento recai, precisamente, na forma como esconde verdadeiras motivações que levam os gestores a reavaliar as estratégias da empresa. Porém, apesar disso, DRANIKOFF, L. *et. al.* (2002) salientam que o desinvestimento não é um fim em si, mas antes um fim mais alargado, sendo que, "tal como nos mercados, a criação e a destruição andam lado a lado, não florescendo uma sem a outra".

O quadro que se segue, Quadro 1, permite uma visualização resumida das várias tipologias de desinvestimento referidas pelos diferentes autores.

Quadro 1 – Tipologias de Desinvestimento

	Tipo de Desinvestimento	Descrição e Características
MARKIDES (1995)	Voluntário	Relaciona-se com mudanças geradas no ambiente exógeno, as quais conduzem à redução do nível óptimo de diversificação pela redução de efectivos.
	Involuntário	Resposta à pressão de forças externas, face às quais a empresa é forçada a desinvestir.
HAYNES (2000)	Observado	Depende do impacto do choque exógeno, do nível óptimo de diversificação e da rapidez do ajustamento que vai determinar o alcance da mudança.
BENITO (1997)	Forçado	Apreensão da propriedade da empresa devido a nacionalizações, expropriação e confiscação dos bens.
	Deliberado	Consideração estratégica da empresa que conduz, na maior parte dos casos, à liquidação voluntária de todas ou da maior parte das operações activas.
FREITAS (1998)	Material	Relaciona-se com o ciclo de vida do produto, ou serviço, transformando-se ou adaptando-se de forma competitiva às condições de mercado.
	Potencial	Elemento de intervenção correctiva do estado, pelo desenvolvimento de estratégias para antecipação do desinvestimento.
BARONELLI & MANARESI (1997)	Híbrido	Forma alternativa de expansão da empresa sem que existam investimentos no médio e longo prazo. Considera-se o 'franchising' como uma forma híbrida de desinvestimento.
DRANIKOFF et. al (2002)	Pro-Activo	Reflexão articulada entre os agentes sociais (trabalhadores, empresários, poder local), no sentido da transformação e mudança adequadas face a uma dada crise exógena.

2. 2 Declínio industrial e padrões de reestruturação económica

Tendo em conta alguns dos principais elementos sócio-económicos associados ao conceito de desinvestimento, o processo de desindustrialização apresenta-se como uma das características mais frequentes no seio das variáveis que levam as empresas a determinar estratégias de interrupção do emprego de capitais na aquisição de bens de equipamento e de bens imateriais, ou seja, estratégias de desinvestimento.

Uma análise detalhada acerca dos padrões de reestruturação económica em regiões marcadas pelo declínio industrial permite constatar que a desindustrialização se coloca como uma variável constante em termos do processo de desinvestimento. REHFELD e SIMONIS (1992, p. 3), relativamente ao caso do Ruhr⁵, referem que os factores que podem motivar, ou não, o investimento, a expansão e o progresso económico numa dada área, concentram-se em algumas das dimensões inerentes ao desenvolvimento regional. Assim, tais dimensões são susceptíveis de se operacionalizar pela introdução tecnológica (inovação, mudança), alteração da importância do sector de actividade, emergência de outros sectores ou ramos de actividade na região, capacidade técnica da região, grau de educação e formação da população activa, envolvente industrial e do potencial de desenvolvimento de uma dada indústria e, entre outras, pelas conexões organizacionais existentes. Neste sentido, seguindo a perspectiva de Reis, o sistema social e os princípios da organização económica que envolvem cada uma das '*expressões do capitalismo*' estruturam-se, efectivamente, numa escala ampla, baseando-se numa dinâmica relacional e produzindo múltiplas diferenciações (REIS, 1992, pp. 24-25).

As dinâmicas associadas ao desenvolvimento regional destacam, deste modo, algumas especificidades que permitem apurar quais os aspectos-chave que viabilizam a operacionalização de um conjunto de estratégias empresariais num determinado espaço. Efectivamente, o desenvolvimento regional é marcado por três aspectos dominantes: a cadeia de produção, o *cluster* de produção e o sector líder. A cadeia de produção abrange todas as funções de produção e de serviços necessárias para desenvolver, produzir e comercializar um dado produto ou grupo de produtos, daí que se possam caracterizar as relações funcionais entre as diferentes, mas interdependentes, actividades e a sua concentração ou dispersão espacial.

⁵ A região do Ruhr (na Alemanha) é um dos exemplos onde a regressão económica (sobretudo no sector do carvão e do aço) constituiu um dos elementos geradores de desindustrialização nos anos 70 e posterior reconversão. São conhecidas fases de reconstituição da actividade e dinâmica da região mediante aprofundados estudos e análises à situação, geradores de políticas e de tentativas de saída da crise de uma forma concertada entre actores sociais.

Relativamente ao *cluster* de produção, trata-se de uma concentração espacial de uma parte importante da cadeia de produção. Finalmente, o sector líder representa o conjunto de cadeias dominantes da maior parte do contexto económico, sendo que viabiliza a caracterização das influências regionais de um dado *cluster* de produção, do nível do seu padrão social, cultural, político e da própria infra-estrutura que o suporta (material, técnica, organizacional, etc.). Todavia, é um facto que poderão existir factores, endógenos e exógenos, de entrave ao desenvolvimento, daí que se possa afirmar que o desinvestimento emerge como uma consequência inadiável da situação de crise que marca a decisão.

O conceito de desinvestimento tem vindo a ser influenciado pelas dinâmicas evolutivas associadas à competitividade e à natureza do ciclo de vida dos produtos (FREITAS, 1998, p. 10). Efectivamente, o produto em si deriva de uma conjuntura singularmente acolhedora e não enquanto resposta às condições reais da sua atracção, induzidas pela qualidade competitiva do ambiente empresarial e sua envolvente. Admitindo a lógica enunciada por João Abel de Freitas, torna-se importante referir a aprendizagem processada pela análise dos casos de sucesso e de insucesso, facto que passa pelo melhor conhecimento da realidade e da evolução cronológica das situações, de modo a desenhar-se tendências e antecipar-se conjunturas.

É de salientar que muitas das experiências e dos exemplos de investimento directo estrangeiro revelam algumas barreiras, não só de cariz organizacional mas também de adaptação entre ambos os agentes à nova situação. Efectivamente, internacionalizar e globalizar aproxima-se de aprendizagens diferenciadas e de ajustamentos a culturas distantes, sendo a este nível que as estratégias estão mais propensas a falhar, pelo menos é o que tem vindo a ser ditado pela experiência.

As perspectivas críticas do investimento directo estrangeiro alegam que o IDE não solidifica o conjunto de interacções que poderão existir entre as empresas de capital estrangeiro, o contexto local (autarquias), os sindicatos e os próprios trabalhadores, dadas as barreiras de dupla aculturação. A questão cultural e as dificuldades de ajustamento têm vindo mesmo a constituir as causas principais dos desequilíbrios associados ao desinvestimento (WARHURST, 1999: 17-18). Tal como se associa o investimento directo estrangeiro à globalização da economia, também o desinvestimento se aproxima de decisões, de processos, de práticas e de estruturas organizativas submetidas à escala global.

2.3 Globalização e (re)organização das estruturas organizacionais

Ainda que algumas das perspectivas teóricas da globalização defendam que o processo tem vindo gradualmente a desenvolver-se desde o séc. XVI assente em trocas comerciais da Europa com o resto do mundo (WALLERSTEIN, 2000), partilhamos do pressuposto que este processo assume as proporções globais já na segunda metade do séc. XX. Enquanto o processo de internacionalização decorre da relação entre estados mediada por trocas comerciais nas quais o sistema de transporte assume uma importância fulcral, nas economias globais é a troca de informação e de conhecimento que constitui o eixo diferenciador do processo, ainda que a dinâmica comercial seja elementar.

Assim, a internacionalização de novos investimentos é destacada para explicar outros desenvolvimentos que lhe estão associados, nomeadamente o conjunto de técnicas e de tecnologias aplicadas às empresas e a forma como as tecnologias da informação e da comunicação são modeladas num sentido alargado da organização global (MAKO, 1999). Ao abordar-se a globalização no sentido das relações laborais e do trabalho, 'está a abranger-se aquilo que se pode designar como a transferência de processos, de práticas de gestão e de negócios, mediante esquemas de reengenharia empresarial, adaptando e modelando a visão do local, às práticas, representações e interesses do global' (GOMES, 2001, p. 48).

No sentido lato do termo, a globalização assume um carácter abrangente no funcionamento das economias nacionais (ALLEN, 1997, p. 10). Efectivamente, o ajustamento das políticas nacionais e regionais torna-se fundamental no que se refere o desenvolvimento do processo de globalização e das estratégias de gestão das empresas multinacionais (com uma maior relação às situações de investimento directo estrangeiro).

Estando os consumos e estilos de vida amplamente influenciados pelo processo de globalização, a dimensão das relações laborais e o trabalho reflectem todo um conjunto de práticas em constante transformação e ajustamento, seja à eficiência económica, à intensificação da competitividade, aos novos conceitos da gestão e produção, seja igualmente, a outros elementos relacionados com a política nacional ou internacional. O aumento da competitividade global conduz a inúmeras pressões e mudanças nas empresas e nas suas tomadas de decisão estratégicas. Daí, a necessidade de conhecer e interpretar alguns desses efeitos, nomeadamente, as dinâmicas que conduzem as empresas ao desinvestimento, ao corte de operações de colaboração e de alianças estratégicas com outras empresas. Do mesmo modo que

se encetam relações entre países a partir de práticas de investimento directo estrangeiro, também se tomam decisões de encerram a totalidade, ou parte, do processo económico.

Nos termos em que temos vindo a abordar a prática de desinvestimento, as decisões são tomadas globalmente, além fronteiras, sendo que, local e regionalmente, nem sempre existem argumentos e contrapartidas que superem a deliberação da *empresa-mãe*. Este facto leva muitos autores, sob uma forte vertente crítica, a argumentar que as *habilidades* de gestão supra-nacionais são susceptíveis de absorver a flexibilidade local enquanto alcançam a integração global (WARHURST, 1999).

Como impactos das decisões estratégicas das empresas que podem promover a concentração ou a descentralização das actividades industriais e das capacidades tecnológicas de uma dada região, constata-se que o desinvestimento pode assumir proporções determinantes no desenvolvimento local, conduzindo em inúmeros casos a fases de recessão, marcadas por diferentes tipologias de desemprego, e a consequentes fases destacadas por programas e acções de recuperação (renovação industrial, reestruturação empresarial, etc.). Neste sentido, são accionados mecanismos que podem permitir o desenvolvimento de alternativas para a gestão das regiões com elevada capacidade industrial face às acções de desinvestimento por parte das empresas, nomeadamente, a possibilidade pensada e ajustada por meio da implementação de parques industriais ou parques tecnológicos de ciência e tecnologia (KUHLMANN *et. al.*, 1999, pp. 24-26). Outros mecanismos podem articular-se enquanto possibilidades de antecipação (KUHLMANN *et. al.*, 1999, p. 31) de fases de desinvestimento, ou seja, formas organizacionais diferenciadas em articulação entre si no sentido de uma estratégia tecnológica e organizacional (organismos de desenvolvimento local, observatórios de ciência e tecnologia, instituições e sociedades de risco, etc.).

Nas estratégias de reconversão industrial, na maior parte dos casos baseadas num conjunto de políticas de inovação enquadradas na economia global do conhecimento, há que sustentar a necessidade de políticas de reestruturação industrial que viabilizem a renovação desses espaços, dos sectores e do tecido empresarial, motivando sinergias para a inovação, para a escolha de alternativas económicas e sociais, para a articulação de entidades de âmbito local e regional, parceiros sociais, entre outros agentes. As alternativas para os impactos sociais que marcam o desinvestimento passam, assim, pela criação de um conjunto de metodologias ajustadas às características de cada situação particular.

3. QUE IMPACTOS SOCIAIS DO DESINVESTIMENTO?

Entendendo o desinvestimento como a determinação, por parte do tecido empresarial, de um conjunto de estratégias e de opções que visam a suspensão da aplicação de capitais na aquisição de bens e de equipamento, ou de outros bens imateriais, pode afirmar-se que os impactos dessas decisões são incomensuráveis. Na verdade, num primeiro momento, tais impactos por vezes resumem-se a cortes orçamentais ou supressão de determinados custos associados à actividade, todavia, as suas repercussões são mais profundas, principalmente no que concerne a sua envolvente social. Efectivamente, e a realidade prática assim o confirma, o desemprego afigura-se como um dos principais efeitos das estratégias empresariais orientadas para o desinvestimento.

Autores referem ainda que, dada a emergência de um conjunto de capacidades dispersas face à expansão de redes globais, uma nova situação de modificação urbana tende a emergir. Na verdade, os circuitos económicos subjacentes ao processo de globalização com o suporte de tecnologias da informação e comunicação multiplicam o número de filiais de empresas ou suas subsidiárias, a movimentação dos escritórios para os subúrbios ou para fora das cidades centrais, transformando deste modo a envolvente de grandes centros industriais e empresariais em alvos eminentes de desinvestimento.

É visível que o desinvestimento é susceptível de inúmeras repercussões e impactos, nomeadamente no que respeita as envolventes sociais. Uma das consequências que primeiramente se afigura é, de facto, o aumento exponencial do desemprego atendendo ao tipo de indústria e sector que desinveste e ao grau de investimento ou de desenvolvimento de outros sectores de actividade presentes na região. Nesta sequência, há igualmente que referir o papel que todo um conjunto de estratégias informais inerentes aos desempregados pode assumir num contexto de vazio económico e social acelerado pela quase inexistência de alternativas de emprego atendendo à sua profissão/qualificação. Assim, é de sublinhar a importância dos negócios informais enquanto possível alternativa numa situação de desinvestimento e consequente desemprego. Igualmente, há que considerar a necessidade de envolvimento das instituições de governo local em projectos de dinamização económica com parceiros e agentes locais, servindo de pontos de ligação com empresas exteriores (quer como clientes, quer como fornecedores).

No fundo, há que analisar todo um conjunto de práticas paralelas no sentido de procurar eventuais saídas para a situação, ou seja, quais as respostas encontradas

para a reinserção dos trabalhadores vítimas de desinvestimento? Quais os negócios informais mais visados? Tais negócios variam com a profissão ou o ofício de cada um, ou é meramente aleatório? Em que sectores podem as instituições de governo local intervir? Apenas nos relacionados com a economia tradicional? E porque não em sectores tecnologicamente mais avançados e de maior incorporação de valor acrescentado? Que competências existem que permitam esse envolvimento? É o desinvestimento um processo cíclico, que vai afectando regiões de um modo temporal e que depende do grau de desenvolvimento de um sector de actividade? Perante tais interrogações o leque de indicadores para o estudo dos impactos sociais do desinvestimento tende a alargar-se.

Assumindo-se o desemprego como uma consequência possível da situação de desinvestimento, outras variáveis afiguram-se-nos relevantes de análise, nomeadamente o processo de desqualificação dos trabalhadores ou de uma dada região, a emergência de novas formas de exclusão social, as estratégias de inserção dos desempregados no mercado de trabalho (estratégias individuais ou derivadas da acção e políticas do estado), a manifestação de negócios informais como alternativa dos desempregados, enfim, um conjunto de impactos sociais do desinvestimento que constituem eles próprios, ou poderão constituir, uma resposta ao restabelecimento de uma nova fase com contornos económicos e sociais ajustados a uma nova dimensão. Neste sentido vale a pena corroborar com a perspectiva macro de SAVY (1993), autor que defende acerrimamente que a descrição das dinâmicas sociais e geográficas de uma economia abarcam diversos níveis temporais e múltiplas morfologias espaciais, nomeadamente o rápido movimento e mutação das organizações, o espaço das empresas e os contextos de reprodução material e social. (SAVY & VELTZ, 1993, pp. 11-46).

3.1 Desemprego e suas configurações

Enquanto objecto sociológico, o desemprego revela-se um conceito bastante recente, tendo estado mais presente nos debates de natureza económica e política, do que propriamente no âmbito de uma discussão mais virada para a Sociologia. Tendo em conta os critérios da interdisciplinaridade e a sua importância para o estudo das questões actuais, a abordagem feita ao emprego e desemprego deve privilegiar sempre as numerosas reflexões sobre o seu conceito, os seus contornos, as suas fronteiras, a sua história, assim como, a sua génese. O debate é multidisciplinar. Um

conjunto de reflexões sociológicas têm vindo a aniquilar com a unicidade atribuída ao 'desempregado', enfatizando-se nesta perspectiva, a pluralidade de viver a experiência do desemprego e a diversidade dos factores e das configurações em que o fenómeno ocorre. Segundo MARUANI e REYNAUD (1993), a interdisciplinaridade confronta e acentua as diferentes maneiras de se viver este estatuto derivado do emprego, entre os indivíduos e os grupos sociais⁶.

A mudança dos sistemas económicos e a fase de adaptação das sociedades modernas trouxe consigo alterações à própria natureza do trabalho. Assumindo a definição de uma nova realidade, é um facto que ao existirem falhas na apreensão dos problemas relacionados com a nova natureza do trabalho, poderão igualmente ocorrer falhas em termos da construção de uma alternativa viável para a alteração das fronteiras do desemprego, nomeadamente o desemprego de longa duração.

No que diz respeito à oferta de trabalho pelas empresas, a situação tem vindo a mudar profundamente. As qualificações requeridas para o exercício de uma actividade profissional não são as mesmas e as próprias profissões têm vindo a alterar as suas dinâmicas e mesmo os seus conteúdos. Ao mesmo tempo, a procura de trabalho pela população activa reage ela própria ao conjunto de mudanças inerentes à oferta dos empregadores.

Se o conceito de trabalho está a mudar, as estruturas organizativas e legislativas que lhe servem de suporte, deverão igualmente proceder a ajustamentos e adaptações aos novos ambientes que envolvem as relações laborais, seja perante os activos (empregados ou desempregados), seja perante as empresas. Porém, estas alterações nem sempre se concertam, provocando situações de desequilíbrio e de instabilidade perante o mercado de trabalho. Não existe uma definição única e absoluta para o conceito de desemprego. Prova disso é o conjunto de estudos que incidem na temática⁷, retomados ao longo da década de 90 tendo em conta a intensificação do desemprego pela via de desinvestimentos e deslocalizações empresariais.

⁶ MARUANI, Margaret; REYNAUD, Emmanuèle (1993), *Sociologie de l'Emploi*. Ed. La Découverte, Paris. (A presente obra permite uma melhor compreensão acerca do papel da Sociologia na interacção com as questões relativas ao emprego e desemprego, não centralizando o debate, como tem sido feito até agora, unicamente sobre o plano económico. É uma obra de referência que aborda de forma generalizada a temática).

⁷ É de salientar o conjunto de trabalhos mencionados na *Revue de l'IRES*, n.º 18 de 1995, e, referidos por Jacques Freyssinet: 'Les obstacles structurels à l'emploi' (Mattéoli, 1993); 'Coût du travail et emploi' (MAAREK, 1994); 'Les défis de l'an 2000' (MINC, 1994); 'O Livro Branco do crescimento, competitividade e emprego' (COMISSÃO EUROPEIA, 1993-I); 'A Política Social Europeia' (COMISSÃO EUROPEIA, 1993-II e 1994); 'L'étude de l'OCDE sur l'emploi' (OCDE, 1994); 'L'emploi dans le monde' (BIT, 1995). Igualmente, são de referir: 'Croissance et Emploi' (DRÈZE, Malinvaud, 1993); 'Pour l'emploi et la cohésion sociale' (OFCE, 1994), entre outros.

Para FREYSSINET (1995), a persistência durável de um desemprego massivo, sem perspectivas de reabsorção, é uma ameaça à coesão social, comprometendo a eficácia e os factores de regulação económica, decisivos para o conjunto dos países europeus na década de 80.⁸ O conceito tende a moldar-se consoante as perspectivas dos autores que o estudam e o tentam compreender, daí a abrangência do seu significado e dos seus conteúdos.

Também para FAHY (1993) não existe uma definição clara de desemprego, mas sim, diversas definições que abarcam alguns dos seus aspectos parciais⁹. A constatação de diferentes situações e de perfis principais de desempregados conduz-nos a uma melhor definição do desemprego por tipologias apreendendo-se, deste modo, as suas ramificações e as características das pessoas mais afectas a cada tipo encontrado¹⁰. Dado que não existe uma mútua exclusividade das tipologias, as situações podem suceder-se umas às outras ou, por outro lado, podem encontrar-se pontos comuns entre elas. Freyssinet define então três tipos de desemprego: repetitivo, de reconversão e de exclusão.

Relativamente ao *desemprego repetitivo ou recorrente* trata-se de um tipo de desemprego que se reporta a um conjunto de indivíduos com elevado grau de vulnerabilidade perante a ausência de trabalho, encontrando grandes dificuldades e inúmeras barreiras para encontrar ou conservar um emprego estável. Características como a pouca qualificação e o baixo nível de exigências salariais, permitem constatar a sua fraca empregabilidade e a fraca aquisição de experiência profissional ao longo dos anos anteriores¹¹.

O *desemprego de reconversão* afecta fundamentalmente o conjunto dos trabalhadores que, tendo perdido um emprego durável, encontram grandes dificuldades na procura de um novo emprego e numa reinserção profissional estável e definitiva. Susceptíveis desta situação de desemprego encontram-se mais homens do que mulheres, e mais indivíduos adultos do que jovens. Os referidos *homens adultos* são em muitos dos casos, vítimas de despedimentos relacionados com as políticas de recursos humanos seguidas pelas empresas, nomeadamente as operações de reestruturação ou de reconversão sectorial. Na sua maioria, estes desempregados teriam desempenhado funções mais qualificadas do que os trabalhadores em situação de desemprego repetitivo e, dada uma maior antiguidade tendem a auferir

⁸ FREYSSINET, Jacques (1995), 'Emploi et chômage: peu de résultats, beaucoup de rapports', in *La Revue de l'IRE*, n.º 18, p.4.

⁹ FAHY, Jean-Michel (1993), *Le Chômage en France*. PUF, Paris.

¹⁰ FREYSSINET, J. (1988), *Le chômage*. Ed. La Découverte, Paris, pp.47-50.

¹¹ Podem encontrar-se nesta situação sobretudo os jovens recentemente saídos do sistema de ensino ou formação profissional à procura do primeiro emprego e, as mulheres adultas que após uma ausência prolongada, retomam a sua actividade. Com pouca qualificação, estes indivíduos saltam entre vários empregos precários, por períodos de desemprego, de formação profissional e de inactividade.

indemnizações ou prestações de desemprego, as quais lhes permitem uma maior possibilidade em encontrar um emprego correspondente à sua qualificação e às suas aspirações. Outra tipologia de desemprego definida por FREYSSINET (1988), é o *desemprego de exclusão*. Este é característico de trabalhadores que, tendo perdido o emprego e procurando alternativas para a situação de desemprego, detêm poucas hipóteses para uma rápida inversão da situação. Tal facto deve-se, fundamentalmente, quer a uma falta de formação, quer a uma qualificação inadaptada, ou ainda, a um outro *handicap* que os possa estigmatizar face ao mercado de trabalho. É neste tipo de desemprego que se encontram os activos idosos, cuja média etária tem tendência para baixar à medida que as reformas antecipadas progridem no palco das negociações económico-sociais.

Contudo, uma vez que estas situações de desemprego não se excluem mutuamente, podem relacionar-se com fenómenos conjunturais de ordem económica, reflectidos nas taxas de desemprego elevadas, no aumento das despesas públicas, na pouca flexibilidade salarial ou, nos altos índices de inflação. Este é o designado *desemprego conjuntural*, normalmente de curta duração, reflectindo a inter-relação existente entre as principais esferas do sistema político, económico e social. Por outro lado, o *desemprego estrutural* assume-se como o reflexo da durabilidade e do prolongamento de uma situação conjuntural desfavorável. Os factores económicos interagem com factores políticos com elevadas repercussões sociais, originando situações de desemprego com maior durabilidade e, situações inerentes a transformações do aparelho produtivo.

ALBERTINI (1988) apresenta igualmente dois tipos de desemprego: friccional e de inadequação. O primeiro tipo, *desemprego friccional*, corresponde à ausência momentânea, ou de curta duração, de emprego, fruto de um período intermediário ou transitório que permeia dois empregos. Por outro lado, com uma ausência mais prolongada de emprego, ou desemprego de longa duração, é definida a tipologia do *desemprego de inadequação ou de incoerência*. Trata-se de um tipo de desemprego mais durável tendo em conta as diferenças existentes entre as qualificações propostas e exigidas pelas entidades empresariais e, o nível de qualificação ou formação que os activos podem oferecer.

Ambos os tipos de desemprego definidos por ALBERTINI (1988), podem não excluir alguma aproximação ao designado *desemprego repetitivo*, na medida em que podem igualmente ser caracterizados por sucessivos períodos de curta duração no desemprego, assumindo-se neste caso, as trajectórias profissionais baseadas na transitividade dos activos que vão integrando a pouco e pouco, um mercado de trabalho marginal e de exclusão. É de referir que, a continuidade do *desemprego de*

inadequação coloca-se como um dos efeitos directos posterior ao *desemprego de reconversão*.

Considerando o *desemprego de segmentação*, trata-se de uma categoria de desemprego que reforça os mecanismos decorrentes da evolução dos desempregos friccional e de inadequação, geradores de efeitos de atracção e de afastamento da mão-de-obra e, ao mesmo tempo, anunciador do desigual desenvolvimento sectorial ou da *movimentação* do tecido empresarial no que respeita as dinâmicas dos recursos humanos, ou melhor, das pessoas. Além de acelerar os efeitos inerentes à mobilidade profissional e de mão-de-obra, o desemprego de segmentação é susceptível de reflectir os diferentes ritmos sectoriais, assim como, a crescente diversificação no que concerne as necessidades de qualificação em cada sector de actividade. Desde modo, contribui para a criação de segmentos ou de sub-mercados de trabalho caracterizados pelo desequilíbrio entre a oferta e a procura: "é por esta via que se podem encontrar mercados de emprego regionais ou locais, masculinos ou femininos, de licenciados ou de trabalhadores qualificados ou ainda, mercados que não exigem uma qualificação particular" (GOMES, 1997).

As tipologias descritas não excluem eventuais configurações de desemprego que podem resultar de especificidades inerentes a uma conjuntura económica e social que caracteriza um determinado espaço ou período de tempo, de um país ou região. Igualmente, não se poderá afirmar que estas configurações se excluem mutuamente umas às outras, na medida em que o prolongamento de uma, pode abranger o incremento de outra, e assim sucessivamente. Daí deduzir-se a impossibilidade de uma única definição que traduza o conteúdo alargado do conceito de desemprego. Este detém em si várias formas de se manifestar podendo assim, apresentar-se sob a forma de um complexo leque tipológico.

Quadro 2 – Tipologias de desemprego

	Tipo de Desemprego	Descrição e características
FREYSSINET (1988)	Repetitivo ou recorrente	Reporta-se a um conjunto de indivíduos com elevado grau de vulnerabilidade face à ausência de trabalho, encontrando inúmeras dificuldades e barreiras para encontrar ou conservar um emprego estável. Principais características: pouca qualificação e baixo nível de exigências salariais, as quais conduzem a uma fraca empregabilidade e pouca aquisição de experiência profissional.
	Reconversão	Refere-se aos trabalhadores que, havendo perdido um emprego durável e qualificado deparam-se com grandes dificuldades na procura de um novo emprego e numa reinserção profissional estável e definitiva. É muitas vezes subsequente a operações de reestruturação ou de reconversão sectorial.
	Exclusão	Característico de trabalhadores que, tendo perdido o seu emprego e estando à procura de alternativas para a situação de desemprego têm poucas hipóteses para a inversão dessa situação, muitas vezes relacionadas com características pessoais: falta de formação profissional, qualificação inadequada ou outros <i>handicaps</i> que os possam estigmatizar face ao mercado de trabalho (idade, escolaridade, etc.).
FAHY (1993)	Conjuntural	Relação com fenómenos conjunturais de ordem económica, reflectidos em taxas de desemprego elevadas, aumento de despesas públicas, pouca flexibilidade salarial ou altos índices de inflação. É normalmente de curta duração, reflectindo as dinâmicas associadas à relação entre a realidade política, económica e social.
	Estrutural	Caracteriza-se pela durabilidade e do prolongamento de uma situação conjuntural desfavorável. Neste caso, os factores económicos interagem com factores políticos com elevadas implicações sociais, originando situações de desemprego com maior durabilidade e situações inerentes a transformações do aparelho produtivo.
ALBERTINI (1988)	Friccional	Ausência momentânea ou de curta duração, do emprego, resultado de um período intermediário ou transitório que permeia dois empregos.
	Inadequação ou de incoerência	Caracteriza-se pela ausência mais prolongada de emprego ou pelo desemprego de longa duração. É um tipo de desemprego mais durável atendendo às diferenças existentes entre as qualificações propostas e exigidas pelas entidades empresariais e o nível de qualificação ou formação que os activos podem oferecer.

Enquanto consequência directa do desinvestimento, o desemprego afigura-se-nos, então, como o impacto social mais evidente. Por vezes, dependendo das

características dos processos de desinvestimento material, a configuração do desemprego pode variar. Com efeito, e se se considerarem os dados inerentes ao estudo *Deslocalização de Empresas e Emprego*¹², o desinvestimento industrial assume um aspecto comum a todas as empresas, ou seja, são constituídas por unidades produtivas, com baixo nível de competências, denotando a ausência de actividades relacionadas com a investigação e desenvolvimento ou o marketing e, finalmente, inscrevem-se em sectores de elevada mobilidade internacional de investimento directo estrangeiro. Neste caso, é muito frequente que as decisões estratégicas das políticas de reestruturação industrial ou de desinvestimento, conduzam a ondas de desemprego ao nível sectorial, num primeiro momento, do tipo de reconversão. Caso a situação de desinvestimento não conheça uma clara situação de inversão, mediante um conjunto de políticas activas de recuperação, poder-se-á assistir ao prolongamento de uma situação conjuntural desfavorável. Neste caso, também a situação dos desempregados pode assumir novos estádios e configurações diferenciadas. Efectivamente, o prolongamento do desemprego de activos qualificados (por exemplo, o desemprego de reconversão), pode originar num médio prazo situações de exclusão, quer por falta de formação profissional, quer pela qualificação que passa a ser inadaptada à medida que o tempo vai desgastando as hipóteses de empregabilidade desses activos.

3.2 Informalização da economia

Um outro impacto social que pode derivar de estratégias de desinvestimento relaciona-se com a designada informalização da economia ou dos mercados.¹³ Efectivamente, a informalização poderá assumir um lugar central aquando o encerramento de unidades de produção ou a deslocalização da produção, dependendo do tipo de opção derivado do desinvestimento, accionando dessa forma múltiplos circuitos directamente relacionados com o processo de abertura (globalização) das economias. Para SASSEN (1991 e 1994) é na atmosfera urbana que tende a desenvolver-se economias informais, fruto das características intrínsecas das cidades, espaços tipicamente industrializados e que num passado recente cederam

¹² Cf. MAIA, P. (coord.) (2000), *Deslocalização de Empresas e Emprego*. Lisboa, Observatório do Emprego e Formação Profissional – MTS.

¹³ Trata-se de uma concepção actualmente bastante desenvolvida por Saskia Sassen da Universidade de Chicago.

lugar à produção de serviços e a modernas indústrias suportadas com as tecnologias da informação e da comunicação.

O conceito de *economia informal* descreve os recursos e a geração de actividades que ocorrem fora do quadro formal de regulamentos e de leis, enfim, oposto à economia formal onde actividades idênticas estão efectivamente regulamentadas (ou seja, têm uma intervenção institucionalizada do estado). Resumindo, a existência de uma economia informal só pode ser entendida no contexto de uma actividade regulamentada, na sua relação com a economia formal.

O crescimento de uma economia informal nas grandes cidades relaciona-se amplamente com o ressurgimento do trabalho informal nos países industrializados principalmente a partir da década de 80. Neste sentido, e numa análise mais profunda destes processos, salientam-se os processos de reestruturação económica que vieram contribuir, de certo modo, para o declínio da metalomecânica sita em cidades com grandes concentrações industriais (por exemplo, no caso português, a bacia do Tejo que abrange os concelhos de Barreiro, Seixal e Almada). É nestes processos de desindustrialização que se posiciona a informalidade associada não só ao aumento da desigualdade salarial mas também à incapacidade dos fornecedores de bens e serviços conseguirem competir face aos recursos dos contextos urbanos.

À medida que o desemprego vai constituindo o percurso de muitos dos activos sobre os quais políticas de desinvestimento se repercutem, a procura de alternativas pode passar por actividades que não estão efectivamente regulamentadas, mas que se assumem como uma forma paralela de rendimento, uma alternativa à situação de desemprego. Todavia, dado se fixar além do que é legalmente correcto nem sempre são conhecidas as dinâmicas que tornam a informalização possível. Daí que há que situar a relação social do trabalho informal num dado contexto histórico, económico e social. Para SASSEN (1998), a economia informal detém elementos que per si assumem uma dinâmica passível de a tornar uma '*verdadeira alternativa*', não só pelas opções alternativas que lhe são subsequentes, mas pela força de trabalho que é capaz de a mover (p.e. força de trabalho emigrante). Neste sentido, face ao aumento de situações que motivam a informalização da economia, entre as quais o desinvestimento, torna-se necessário compreender qual a intenção reguladora do estado (poder central e local), e dos actores sociais que se encontram mais próximos desta situação (sindicatos, autarquias, centros de emprego e de formação profissional, etc.).

Paralelamente à emergência de economias informais, é de referir a importância assumida pela reconfiguração organizacional enquanto estratégia de superação dos efeitos do desinvestimento das empresas. A este nível, CERDEIRA *et. al.*

(2000, p. 51) salientam no seu estudo que, 'a partir dos anos oitenta, o mercado de trabalho passou a sofrer de vicissitudes várias que, à semelhança de outros sistemas e economias, registou, com significativa apreensão, um fenómeno estrutural de desemprego'. De forma a combater os efeitos deste fenómeno, têm vindo a ser tomadas medidas de prevenção cujo alcance leva à distinção de 'novas modalidades de emprego'. Para uns autores, trata-se de uma certa precarização da esfera laboral, para outros, relaciona-se com a progressiva mudança e ajustamento de velhas configurações de relações sociais. Provavelmente passa pela fusão das duas situações no sentido em que conceitos relacionados com o trabalho se alteram (p.e. o trabalho para a vida, flexibilização do tempo de trabalho, etc.), mas, ao mesmo tempo o plano jurídico-laboral não aplica figuras ajustadas às novas necessidades. Várias são as configurações de novas modalidades de emprego aplicáveis a situações de desinvestimento, salientando-se o teletrabalho, o trabalho prestado em empresas em grupo e a subcontratação.

3.3 Processos de desqualificação e a emergência de novas formas de exclusão social

A exclusão social é entendida como um conjunto de direitos normativamente inscritos nas estruturas sociais e consagrados em documentos variados que expressam os grandes consensos que fundam os compromissos entre os membros de uma sociedade. É esse conjunto de direitos e de deveres que confere às pessoas o estatuto de cidadãos, todavia, nem todos beneficiam desse estatuto (CAPUCHA, 1998). Efectivamente, a exclusão social pode estar inscrita nas próprias dinâmicas e instituições sociais, políticas e economias e pode, igualmente, estar vinculada nas estruturas mentais das pessoas que a sofrem directamente. A pobreza ou precariedade pode ser usada com mais rigor, referindo uma das dimensões da existência mais determinantes dos processos de produção e reprodução da exclusão social, ou seja, a das deficientes condições materiais de existência ou da insuficiência de recursos de ordem económica, social ou cultural.

Vários autores, entre os quais Capucha, Thomas ou Xiberras, referem-se aos conceitos de *exclusão social* ou à *pobreza* e *precariedade* argumentando a sua multidimensionalidade, uma complexidade e diversidade inerentes e com implicações em todos os planos da existência dos indivíduos, por vezes em processos de intensificação (dependendo da evolução económica e social de um dado território).

Neste sentido, vale a pena referir que as duas perspectivas mais conhecidas ao nível desta conceptualização complementam-se, ou seja, quer abordemos a tradição socioeconómica quer a culturalista. Tratam-se de processos de natureza multifacetada, compreendendo aspectos relacionados com a vida familiar e interacção entre pessoas e grupos, acesso às instituições, evolução das qualificações e trajectórias profissionais, actividades económicas e emprego e, entre outros, os processos de integração comunitária. Nem sempre a pobreza se traduz em situações de exclusão social, embora a tendência siga essa direcção. Na verdade, a exclusão social e a pobreza são produtos dos processos de desenvolvimento das sociedades e também o são as relações existentes entre os dois fenómenos, daí a sua associação permanente.

As transformações dos tecidos económicos e sociais, principalmente no que respeita o último quartel do século XX, marcadas pelo funcionamento mais liberal do mercado laboral gerou mais desemprego, mais situações de desigualdade e um maior descontentamento social, desenvolvendo-se maiores tensões e constrangimentos acompanhados pela deslocalização de unidades produtivas a ritmos mais acelerados. Alguns estudos indicam que os fenómenos de exclusão social e de pobreza tendem a manter-se e a intensificar-se nas vivências de um maior número de cidadãos assim como, as problemáticas que lhe estão associadas se complexificam cada vez mais. Abordar a exclusão social implica, antes de mais, permanecer num esforço no sentido da reformulação e da adequação dos mecanismos das políticas sociais, nomeadamente ao nível da criação de emprego, no reforço dos sistemas de educação, qualificação e promoção da mobilidade dos indivíduos.

Nesta perspectiva é um facto que a reforma do sistema de protecção social e das restantes políticas sociais mostra-se como a solução mais viável e com resultados práticos, aparentemente, mais eficazes. Todavia, não se devem descurar deste processo todo um conjunto de medidas específicas e dedicadas directamente ao combate à exclusão social, com enfoques particulares em grupos mais desfavorecidos, por exemplo, desempregados com ligações directas a estratégias de deslocalização de unidades produtivas, desempregados que prolongam esse estado por falta de qualificações adequadas ou que passam a ter uma desadequação das qualificações pelo estado prolongado de desemprego, entre outros factores de exclusão (idade, género, Tc). Inscrita numa preocupação de reforma ou reformulação do actual sistema, cada vez mais aberto às consequências do processo de globalização, há que viabilizar negociações mais dinâmicas com os parceiros sociais reforçando a formação profissional e a dimensão educativa como os elementos de

uma reinserção no mercado de trabalho mais célere.¹⁴ Igualmente, o facto de existir uma massa de activos com mais escolaridade e com um nível de qualificações mais elevado poderá constituir uma base cativante para novos investimentos e alternativas empresariais em articulação com actores sociais no plano local ou regional (WATTS, 1991).

Neste panorama, bastante marcado por dinâmicas da designada sociedade da informação, conduz-nos a aceitar a emergência de novas formas de exclusão social. Esta evidência tem vindo a acelerar ao mesmo ritmo da mudança tecnológica o que leva a maiores inadequações ao nível do perfil profissional dos activos e confronta o tecido empresarial e industrial com novas necessidades de qualificação. Efectivamente, as novas formas de exclusão, no sentido do estudo e análise do desinvestimento, estão relacionadas com a desadequação de profissões ou de qualificações que, num dado espaço e tempo, não representariam grupos socialmente excluídos. Neste sentido, a possibilidade de novas desigualdades sociais geradas por acções de desinvestimento têm que ser tomadas em consideração no plano político, estratégico e organizativo das empresas, assim como das suas implicações futuras para o desenvolvimento de um dado país ou região.

Outro impacto social a referir perante as estratégias de desinvestimento prende-se com a mobilidade de quadros e de outros níveis hierárquicos, tendo em conta o alcance da decisão. Precisamente, não aquando a decisão de encerramento, mas de deslocalização total ou parcial da empresa ou de uma unidade de negócio, constata-se que a mobilidade de determinados níveis hierárquicos tende a elevar-se (PEIXOTO, 1999). Tal facto, e porque implica muitas vezes a deslocação repentina para fora da região de residência ou do país, pode conduzir a situações de precarização seja em termos laborais (alterações contratuais, etc.), seja no plano da vida privada e estilo de vida dos trabalhadores alvo deste tipo de decisão.

A distribuição das vantagens e desvantagens associadas à sociedade da informação assumem distribuições variadas no plano laboral. Na verdade, a informatização do trabalho (SHIENSTOCK *et al.*, 2001, p. 108) e o ajustamento organizacional das empresas, podem conduzir à segmentação social ou mesmo à exclusão social. A escolha de estratégias alternativas à situação de exclusão, ou potencial situação, passa por planos integrados sob a acção de vários actores sociais (empresas, sindicatos, autarquias, associações diversas, estabelecimentos de ensino e formação, etc.), no sentido de atingir alguns elementos fundamentais, ou seja, o

¹⁴ Ver CENTENO, L, ERSKINE, A. e PEDROSA, C. (2000), *Percursos Profissionais de Exclusão Social*. Observatório do Emprego e Formação Profissional – MTS, Lisboa.

reajustamento do desemprego a novas exigências da procura, a criação de emprego em sectores estratégicos para a região, a promoção de emprego 'social', formação e ensino adequados às novas necessidades, incentivo à formação ao longo da vida, etc. Enfim, medidas que tornem o mercado de trabalho o mais activo possível de forma a ultrapassar as situações de desinvestimento.

Resumindo, constata-se que o desinvestimento, tal como é viabilizado no âmbito do projecto de investigação DivesT, fundamenta-se essencialmente em decisões estratégicas por parte das empresas no sentido da venda integral ou parcial das suas operações activas. As razões inerentes à tomada de decisão variam, contudo, na maior parte dos casos conhecidos subjazem questões relacionadas com a capacidade financeira ou desempenho dessas unidades ou empresas.

Os estudos conhecidos sobre o desinvestimento são muito recentes e escassos. Na maioria, referem-se a áreas próximas da economia, gestão e geografia, não tendo sido identificados estudos relativos ao desinvestimento directamente ligados à sociologia (a perspectiva mais próxima é a que se identifica na organização industrial ou na geografia económica). No quadro que se segue, resumir-se-ão os autores referidos no presente relatório cujas abordagens, de uma ou de outra forma, ajudam a completar a discussão sociológica em torno do conceito de desinvestimento.

Quadro 3 – Abordagens do conceito de desinvestimento

Autores	Desinvestimento
CHOW e HAMILTON (1993)	Eixos de análise: plano financeiro, organização industrial e estratégia empresarial.
BENITO (1997)	Validade temporal do investimento: após determinado período de tempo, as subsidiárias estrangeiras podem constituir alvo de desinvestimento: condições de crescimento do país 'anfitrião'.
HAYNES <i>et. al.</i> (2000)	Mecanismo de ajustamento: forma de reacção das empresas para atingir o seu nível óptimo de diversificação.
HAYNES <i>et. al.</i> (2000) DENIS <i>et. al.</i> (1997)	Governança Corporativa: resposta à mudança exógena e de acordos com as estratégias da empresa ou do grupo. Especificidade do ambiente e envolvente das empresas em intervalos consideráveis.
MARKIDES (1995) HATTORI (1986)	Nível de diversificação: factor de expansão das empresas em determinadas fases de gestão sob a forma de alargamento para novas unidades estabelecidas ou para planos técnico-organizativos e produtos diferenciados. Porém, face a uma dada mudança ou instabilidade exógena podem constituir (cada uma das unidades diversificadas) alvo de desinvestimento.
HATTORI (1986)	Reforma na estrutura empresarial: motor para a dinâmica produtiva nas técnicas de produção, incluindo a renovação de equipamento e redução da força de trabalho.
BARONCELLI & MANARESI (1997)	Actividades de 'franchising': o desinvestimento é entendido e determinado pela redução do objectivo estratégico do negócio inicial, cedendo lugar, mediante relações contratuais específicas, ao 'franchising'. Modifica-se o controlo das operações detidas pelo proprietário.
MAIA <i>et. al.</i> (2000)	Processo de desindustrialização: leva as empresas a determinar estratégias de interrupção do emprego e de capitais na aquisição de bens de equipamento e de bens imateriais.
MATEUS (1995) BENITO (1997) FREITAS (1998) MAKÓ & WARHURST (1999) MONIZ (2001)	Processo de globalização: configurações organizativas suportadas por uma base tecnológica adaptada à distância que separa as actividades a montante e a jusante, o que favorece o investimento de grandes grupos de empresas multinacionais, logo, maiores possibilidades de deslocalização de unidades e de operações. Pressão da competitividade tende a acompanhar as tomadas de decisão e, o suporte de tecnologias da informação e comunicação permite o ajustamento organizacional.
PEIXOTO (1999)	Mobilidade profissional: trabalhadores são afectados pela deslocalização da produção ou de actividades das empresas. Este facto conduz à transferência de trabalhadores no interior das próprias empresas (grupos multinacionais).

Autores	Desinvestimento
AUDRETSCH (1994)	Natureza da indústria: enquadramento sectorial das actividades da empresa, configuração organizativa constituem elementos que ajudam a delimitar a sua acção face à mudança.
KAPLAN (2001) WERNERFELT (1984)	Comportamento e recursos das empresas: a particularidade dos recursos do tecido empresarial leva a diferentes níveis de desempenho e a estratégias diferenciadas. Os recursos, o comportamento e a envolvente das empresas revelam que a planificação da acção estratégica exige determinados recursos físicos, humanos e organizacionais.
BADGUERAHANIAN & ABETTI (1995)	Cultura da empresa: cultura específica e ambiente interno são relevantes no sentido em que se salientam as questões de poder, tomada de decisão face às estratégias a serem seguidas. A este nível destaca-se a importância da personalidade do gestor da unidade sita no país 'anfitrião' (o designado 'empreendedor interno').
BENITO (1997) HAYNES <i>et. al.</i> (2000)	Impactos culturais: a fraca integração da cultura da empresa e da cultura do país 'anfitrião' (fenómeno de dupla aculturação), é passível de gerar impactos negativos no desempenho das empresas, conduzindo a opções de desinvestimento.
PORTER (1987) BARONCELLI (1992) BARONCELLI & MANARESI (1997)	Estádio de crescimento: opção estratégica da gestão mediante a descentralização, redução de pessoal, reestruturação e flexibilidade.
REHFELD & SIMONIS (1992) REIS (1992)	Desenvolvimento regional: capacidade técnica da região, nível de educação e de formação da população activa, expansão e progresso económico, envolvente e capacidade industrial, cooperação organizacional e dinâmica relacional.
WATTS (1991)	Modificação urbana: alteração dos circuitos económicos, transformação da envolvente de grandes centros industriais e empresariais. O aumento do número de empresas de capital estrangeiro ou suas subsidiárias leva a ajustamento do seu suporte de tecnologias da informação e comunicação.
SASSEN (1998)	Economias informais: práticas paralelas no sentido de procurar eventuais saídas para a situação de desinvestimento e dos seus impactos. Está amplamente relacionado com o declínio sectorial e o conseqüente ressurgimento do trabalho informal.
MAIA <i>et. al.</i> (2000) HATTORI (1986) MONIZ (2001)	Desemprego: principal efeito negativo das actividades de desinvestimento que levam ao encerramento total ou à deslocalização de uma empresa ou unidade. Deriva em várias tipologias.

Autores	Desinvestimento
CERDEIRA <i>et. al.</i> (2000)	Novas modalidades de emprego: reconfiguração organizacional enquanto estratégia de superação dos efeitos do desinvestimento das empresas (teletrabalho, subcontratação, etc.).
CAPUCHA (1998) CENTENO <i>et. al.</i> (2000) SHIENSTOCK (2001)	Novas formas de exclusão social no trabalho: processo multidimensional, complexo e com implicações em todos os planos da existência dos indivíduos. Ultrapassa as anteriores concepções da exclusão, na medida em que o facto de ter mais escolaridade ou de possuir mais qualificação não implica situações de estabilidade laboral.

4. PRINCIPAIS CONCLUSÕES

A principal preocupação prende-se com a definição de desinvestimento empresarial sob uma abordagem o mais aproximada possível da sociologia. Neste sentido, importa referir que a definição de desinvestimento abarca uma perspectiva multidisciplinar, cruzando-se assim diferentes abordagens científicas e tomando em consideração os debates de outras áreas disciplinares, nomeadamente a gestão, a economia e a geografia. Tal como é considerado na abordagem do projecto DivesT, o desinvestimento, enquanto uma acção deliberada por parte do tecido empresarial, trata-se de uma decisão estratégica que conduz à liquidação voluntária seja da empresa ou unidade no seu todo, seja de uma parte das suas operações activas.

As repercussões deste acto multiplicam-se e, no plano social, os impactos do desinvestimento traduzem-se em inúmeras consequências. Estas consequências assentam fundamentalmente na transformação do desenho organizacional da empresa e adaptação dos trabalhadores à nova situação (p.e. no caso de deslocalização de parte da actividade da empresa) ou, na supressão de recursos financeiros e de pessoal que conduz na maioria a situações de desemprego segmentado (p.e. desemprego de pessoal qualificado aquando o encerramento de uma área concreta ou especialização do produto). Todavia, os impactos sociais associados ao desinvestimento traduzem as perspectivas de outras áreas científicas e as dinâmicas de outras disciplinas que têm vindo a estudar os efeitos e impactos do fenómeno há mais tempo. Por exemplo, a gestão estratégica, os estudos financeiros, economia política, geografia económica e a organização industrial constituem algumas das perspectivas no estudo do desinvestimento ao nível do tecido empresarial e que proporcionam à sociologia debates e análises de elevado interesse.

Resumindo, o desinvestimento é entendido pela maior parte das abordagens teóricas como um processo de ajustamento, nomeadamente, através do equilíbrio do nível de diversificação. Outras variáveis como a dimensão da empresa e alterações na gestão podem conduzir a estratégias de desinvestimento (HAYNES *et al.*, 2000). Segundo CAVES e PORTER (1976) o desinvestimento pode depender da diversificação, no sentido em que as empresas, principalmente multinacionais, optam por decisões geográfica e emotivamente deslocadas das unidades alvo de desinvestimento. Outras abordagens ao estudo do desinvestimento, realçam a validade temporal do mesmo (BENITO, 1997), ou seja, numa dinâmica cíclica e após determinado período de tempo, as subsidiárias estrangeiras são susceptíveis de se constituírem em alvo de desinvestimento.

O desinvestimento constitui assim, um processo de tomada de decisão com inúmeras barreiras e repercussões sócio-económicas, relacionadas com muitas variáveis, mas cujos efeitos vão depender dos contextos (países) em que as empresas se enquadram. A diversificação da actividade, principalmente no plano internacional, conduz a situações de maior risco de subsequente saída do país de acolhimento.

Relativamente ao estudo do desinvestimento constata-se algumas lacunas, as quais se fundamentam pela necessidade de maior especificação das variáveis determinantes para a sua análise e compreensão. Por exemplo, verifica-se uma limitação dos dados acerca do desempenho, ainda que esta variável assuma um importante papel nas decisões dos empresários sobre o desinvestimento. Neste sentido, futuros estudos deveriam recolher dados ao nível das subsidiárias individuais e das empresas-sede, assim como dados detalhados acerca das características do país 'anfitrião' e do mercado. O melhor conhecimento da envolvente é fundamental para as percepções e motivações dos decisores.

Constata-se que uma parte considerável dos estudos e análises acerca do desinvestimento sustentam o facto de a cultura nacional e a cultura da empresa assumirem importantes impactos no desempenho da unidade e nas opções estratégicas da gestão que conduzem a situações de desinvestimento.

Segundo BARONCELLI e MANARESI (1997) os '*desinvestimentos híbridos*' constituem formas alternativas de expansão da empresa assim como de renovação estratégica, mesmo que não se destaquem investimentos no médio e longo prazo. O '*franchising*' pode ser considerado como uma forma híbrida de desinvestimento, implicando a criação de uma nova relação entre a empresa parente ('*franchisor*') e a empresa em regime de '*franchising*'. O desinvestimento através do '*franchising*', sob esta perspectiva, é considerado como uma forma de desenvolvimento do negócio, nomeadamente pela aceleração da rede de distribuição e pelo reajustamento da unidade principal.

Em Portugal, os estudos direccionados para o fenómeno do desinvestimento são poucos, estando na maior parte dos casos associados a análises e diagnósticos sectoriais. A competitividade e a pressão inerente ao processo de globalização da economia nacional e europeia constituem os elementos que mais se associam à análise desses estudos orientados para sectores de actividade da indústria farmacêutica, da banca e dos seguros.

BIBLIOGRAFIA

- ALBERTINI, J-M. (1988) – *L'économie basique*. Nathan, Paris.
- ALLEN, S. (1997) – "What is work for? The right to work and the right to be idle" in R. Brown (ed.), *The changing shape of work*. MacMillan Press, London.
- AUDRETSCH, D. B. (1994) – "Business survival and the decision to exit", *Journal of the Economics of Business*, 1, pp. 125-137.
- BADGUERAHANIAN, L.; ABETTI, P. A. (1995) – "The rise and fall of the Merlin-Gerin foundry business: a case study in french corporate entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 10, pp. 477-493.
- BARONCELLI, A.; MANARESI, A. (1997) – "Franchising as a form of divestment: an Italian study", *Industrial Marketing Management*, 26, pp. 223-235.
- BANCO DE PORTUGAL (1998) – *Investimento directo do exterior em Portugal: estimativas de fluxos e stocks para o ano de 1996 e estimativas de stocks para 1997*. Suplemento n.º 2/98 ao Boletim Estatístico. Banco de Portugal – Departamento de Estatística, Lisboa.
- BENITO, G. (1997) – "Divestment of foreign production operations", *Applied Economics*, 29, pp. 1365-1377.
- CAPUCHA, L. (1998) – "Nós e eles cá dentro: sobre o mito de um Robison Crusoe ao contrário" in *Pobreza, Exclusão: Horizontes de Intervenção*. Presidência da República, Lisboa, pp. 13-36.
- CENTENO, L.; ERSKINE, A.; PEDROSA, C. (2000) – *Percursos Profissionais de Exclusão Social*. Observatório do Emprego e Formação Profissional – MTS, Lisboa.
- CERDEIRA, M. C. (coord.) (2000) – *As Novas Modalidades de Emprego*. MTS-DGEFP, Lisboa.
- DRANIKOFF, L.; KOLLER, T.; SCHNEIDER, A. (2002) – "Divestiture: Strategy's Missing Link", *Harvard Business Review*, 8 (5), pp. 75-83.
- FAHY, Jean-Michel (1993) – *Le Chômage en France*. PUF, Paris.
- FREITAS, João Abel de (1998) – *Determinantes do Desinvestimento em Portugal*. GEPE – Ministério da Economia, Lisboa.
- FREYSSINET, Jacques (1995) – "Emploi et chômage: peu de résultats, beaucoup de rapports", *La Revue de l'IRE*, n.º 18.
- GOMES, C. T. (1997) – *Desemprego de longa duração numa área crítica a sul do Tejo*. Dissertação de Licenciatura, ISCTE, Lisboa.
- GOMES, C. T. (2001) – "Que indicadores sociológicos para a análise do desinvestimento?" in M. Vale (ed.), *Proceedings Workshop DivesT. Estudos para o Planeamento Regional e Urbano*, n.º 54, CEG-UL, Lisboa.
- GOMES, C. T. (2001) – *Globalização e a emergência da sociedade da informação: reflexos nas mudanças técnico-organizacionais da metalomecânica*. Dissertação de Mestrado, ISEG-UTL, Lisboa.
- HATTORI, I. (1986) – "Product Diversification" in L. Thurow (ed.), *The Management Challenge*. MIT Press, Cambridge.
- HAYNES, M.; THOMPSON, S.; WRIGHT, M. (2000) – "The determinants of corporate divestment in the UK", *International Journal of Industrial Organization*, 18, pp. 1201-1222.

- KAPLAN, S. et. al. (2001) – *Knowledge-Based Theories of the Firm in Strategic Management: a review and extension*. MIT – Sloan, Cambridge.
- KUHLMANN, S. et. al. (1999) – *Improving Distributed Intelligence in Complex Innovation Systems – Final Report of the ASTPP*. ISI, Karlsruhe.
- LEISINK, P. (ed.) (1999) – *Globalization and Labour Relations*. Edward Elgar, Cheltenham.
- MACLACHLAN, I. (1992) – “Plant Closure and Market Dynamics: Competitive Strategy and Rationalization”, *Economic Geography*, 2 (68), pp. 128-145.
- MAIA, P. (coord.) (2000) – *Deslocalização de Empresas e Emprego*. Observatório do Emprego e Formação Profissional – MTS, Lisboa.
- MAKÓ, Csaba; WARHURST, Chris (ed.) (1999) – *The management and organisation of firm in the global context*. University of Godollo/Budapest University of Economic Sciences, Godollo/Budapest.
- MARCOUX, J. S. (2001) – “The ‘casser-maison’ ritual: constructing the self by emptying the home”, *Journal of Material Culture*, 6 (2), pp. 213-235.
- MARKIDES, C. (1995) – “Diversification, restructuring and economic performance”, *Strategic Management Journal*, 16, pp. 101 – 118.
- MARUANI, Margaret; REYNAUD, Emmanuèle (1993) – *Sociologie de l'Emploi*. Ed. La Découverte, Paris.
- MATEUS, A.; BRITO, J. B.; MARTINS, V. (1995) – *Portugal XXI: Cenários de Desenvolvimento*. Bertrand Editora, Venda Nova.
- MONIZ, A. B. (2001) – “Desinvestimento e questões sociais” in M. Vale (2001) – *Proceedings Workshop DivesT. Estudos para o Planeamento Regional e Urbano*, n.º 54, CEG-UL, Lisboa.
- NEVES, António Oliveira das (1996) – *Planeamento estratégico e ciclo de vida das grandes cidades*. Celta, Oeiras.
- PEIXOTO, João (1999) – *A Mobilidade Internacional dos Quadros*. Celta, Oeiras.
- PIKE, A. (1999) – “The Politics of Factory Closures and Task Forces in the North East Region”, *Regional Studies*, 33, 6, pp. 567-575.
- REHFELD, Dieter; SIMONIS, Georg (1992) – *Patterns of economic restructuring in an area of industrial decline – industrial development, change factors and regional policy in the Ruhr area*. 16.03.1992 - FINE workshop, Gelsenkirchen.
- REIS, J. (1992) – *Os espaços da indústria: A regulação económica e o desenvolvimento local em Portugal*. Ed. Afrontamento, Porto.
- SASSEN, S. (1998) – *Urban Economies and Fading Distances* in http://megacities.nl/lecture_sassen.htm (pesquisa em Dezembro de 2001).
- SAVY, M.; VELTZ, P. (1993) – *Les Nouveaux Espaces de L'Entreprise*. Datar/Éditions de l'Aube, Paris.
- SCHIENSTOCK, G. (coord.) (2001) – *Information Society, Work and the Generation of New Forms of Social Exclusion*. SOWING Final Report, WRC, Tampere.
- WATTS, H. D. (1991) – “Plant Closures in Urban Areas: Towards a Local Policy Response”, *Urban Studies*, 5, pp. 803-817.
- WERNERFELT, B. (1984) – “A resource-based view of the firm”, *Strategic Management Journal*, 5 (2), pp. 171-180.

ANEXOS

Definição dos conceitos (emprego/desemprego) segundo o INE

População Activa	Conjunto de indivíduos com 14 e mais anos que, no período de referência, constituíam a mão-de-obra disponível para a produção de bens e serviços que entram no circuito económico. Inclui empregados, (emprego civil e militares de carreira) e, desempregados (à procura de primeiro ou de novo emprego).
População Inactiva	Conjunto de indivíduos, qualquer que seja a sua idade, que na semana de referência, não podem ser economicamente activos, isto é, não se encontram empregados nem a cumprir o S.M.O.
População Desempregada	Abrange todos os indivíduos com 14 e mais anos que no período de referência não tinham trabalho remunerado nem outro qualquer; estavam disponíveis para exercer um trabalho remunerado ou não e, que não tinham procurado um trabalho, remunerado ou não, nos últimos 30 dias.
População Empregada	Abrange todos os indivíduos com 14 e mais anos que, no período de referência tenham efectuado trabalho de, pelo menos uma hora, mediante o pagamento de uma remuneração ou tendo em vista um benefício ou ganho familiar em dinheiro ou géneros. Engloba também os indivíduos que não estavam ao serviço à data da recolha da informação, mas mantinham uma ligação formal ao seu emprego; os indivíduos que tendo uma empresa não estavam temporariamente ao trabalho por uma razão específica e, os indivíduos que se encontravam em situação de pré-reforma no período de referência.

Anuário Estatístico da Região de Lisboa e Vale do Tejo, INE.